

ファシリテーションとは？

NPO法人国際ファシリテーション協会 影山 貴大

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

ファシリテートとは？

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

物事を促進させること
物事を簡単にすること

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

ファシリテーションとは？

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

関わる人たちの持つアイデアを引き出し、
実行可能な結論まで導くこと

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

では、アイデアを引き出すためには？

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

① コミュニケーション
を円滑にすること

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

ここでいうコミュニケーションとは

異なる意見を受け止める(受容力)
しっかり話を聴く(傾聴力)
質問をする(質問力) etc...

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

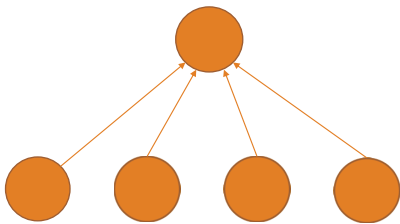
②学び合いの場 を創ること

学び合いの場とは

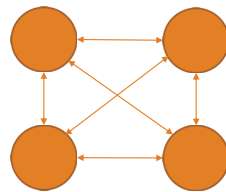
主導者 対 参加者
というような構図ではなく
参加者同士で
学び合える場を作り出すこと

イメージ図

主導者 対 参加者



学び合いの場



学び合いの場を創り出す手段

ワークショップ

ワークショップとは？

本来「作業場」や「工房」を意味する語であるが、今日では「体験型の講座」を指すことが多い。ワークショップはファシリテーターと呼ばれる司会進行役の人が、参加者が自発的に作業をする環境を整え、参加者全員が体験するものとして運営されることがポピュラーな方法である。

※リクルート ホームページより抜粋

ファシリテーターが持つべきスキル

- ・傾聴力
- ・質問力
- ・アイスブレイク
- ・ワークショップデザイン

ファシリテーターが持つべきマインド

- ・自分の状態を常に俯瞰する
- ・「いま、ここ」に集中する
- ・オープンマインドを持つ
- ・自分の役割を意識する
- ・意外性を楽しむ
- ・共感力をもつ
- ・誰一人見捨てない

ファシリテーターの場への介入の仕方

- ・教示的介入・・・教える立場として場をコントロールする
- ・黙示的介入・・・発言はしないが場を威圧して促進する
- ・協働的介入・・・参加者とともに考え発言し、促進する
- ・委任的介入・・・発言はせず、場に任せる形で促進する

対話と議論の違い知っていますか？

議論とは？

- ・英語で「discussion」
 - ・「cussion」は「叩く、うつ」
 - ・「dis」は「徹底的に」
-

議論とは？

自分の価値観と論理によって相手を説得し、勝つことが最終目的になる。負けたほうが全面的に変わらないといけない。勝ったほうは変わる必要がありません。

出典：『ダイアローグ』デヴィット・ボーム著

対話とは？

- ・英語で「dialog」
 - ・ギリシャ語の「dialogos」が由来
 - ・「logos」は「言葉、意味」
 - ・「dia」は「～を通して、流れて」
-

対話とは？

「二つ」という意味ではない。「対話」は二人の間だけでなく、何人の間でも可能なものなのだ。人々の間を自由に意味が流れるようなコミュニケーションの方法

出典：『ダイアログ』デヴィット・ボーム著

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

対話と議論

「対話」

「議論」

勝ち負けを決めるディベートではなく、評価の基準そのものを再吟味するといった方向に話し合いを進めていく

いくつかの選択肢があったうちのどれが正しいか、論を戦わせ、どちらかを捨てて、どちらかをとる

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

対話と議論

「対話」は、結論を出したり、意思決定を下したりすることが目的ではないので、「対話」が「議論」に置き換え可能ということではなく、2つは補完関係にある。

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

話し合いの場における定型的な流れ

- ①アイスブレイク
- ②グランドルール
- ③共有
- ④定義
- ⑤解明
- ⑥発散
- ⑦収束
- ⑧意思決定

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

①アイスブレイク

場の雰囲気や和ませる前座

②グランドルール

話し合いの場におけるルール

③共有

話し合いに必要な重要な情報を共有する

④定義

話し合いで用いる、言葉の定義を明らかにする

⑤解明

取り組む課題が発生している要因を分析する

⑥発散(対話)

アイデアを広げ、整理するフェーズ
整理する際には“切り口”をそろえる

⑦収束(議論)

広げたアイデアから絞るフェーズ
絞る際には“軸”を決めて絞る

⑧意思決定

絞ったアイデアから最終的に一つを選ぶ

但し、組織の型によって
意思決定は異なります

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

①トップダウン型

最終的にトップ役の人が決める

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

トップ役以外の人には決定できるだけの
情報をトップ役に渡すのが重要

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

注意点: トップ役は偉いのではなく役割

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

②ホラクラシー型

全員が議決権を持つ

全会一致が基本原則

もしくは決め方だけ全会一致で決める

番外編:傾聴の仕方

話しの聴き方ステップ

- ①ダウンロード
- ②シーイング
- ③センシング

①ダウンロード

過去の自分の体験、知識から判断して人の話を聴く

②シーイング

ダウンロードを行っている自分を自覚し、
一度ゼロベースで話を聴く(保留)

③センシング

相手が何故そのような発言をしているのかに
興味関心を持ちながら、
言葉のバックボーンにも意識しながら聴く

番外編: 質問の仕方

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

- ### 質問のポイント
- ① WhyとHowは極力使わない
 - ② 質問をした後は待つ
-

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

① WhyとHowは極力使わない

なぜ?どのようにして?などは
感覚を問う問いであることが多い。
できるだけ質問は事実を問う質問を使う

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会

② 質問をした後は待つ

相手が回答に窮していても、質問した側の望んだ反応がすぐに得られずとも、解答を言ってしまうりせずとにかく待つ。

©2019 NPO法人国際ファシリテーション協会